THE 7 HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE

STEPHEN R COVEY

RINGKASAN PADAT

Tidak Punya Waktu Membaca Buku Asli Stephen R Covey:
"Seven Habits of Highly Effective People"? Baca Edisi Ringkasan Padat

Ditulis oleh Michael Gray
Diolah: Sumargi Rahardjo

DIEDARKAN TERBATAS

Ringkasan Padat

Seven Habits of Highly Effective People

Stephen R Covey

Original Condensed Summaries:
Michael Gray

Diolah & Terjemahaan Bebas:
Sumargi Rahardjo

DAFTAR ISI

Buku Asli :
"Seven Habits Of Highly Effective People" Oleh Stephen R Covey
Sumber Asli Ringkasan Padat oleh :
Michael Gray
Desain Lay-out/cover, Diperkaya, Penekanan & Terjemaahan Bebas :
Sumargi Rahardjo
Materi Tambahan "About Seven Habits..." dari :
Wikipedia.com
Cetak/tranfer Pdf :
MGI /Personal-Enhanced Public Project
Terbit :
April 2008;
Revisi I:
Juni 2008
Komentar Kirim ke :
margi_hardjo@yahoo.com
ardjoe@gmail.com

Sekilas tentang Buku
"Seven Habits of Highly Effective People"
dan Penulisnya, Stphen R Covey

Stephen R Covey adalah penulis buku "Seven Habits of Highly Effective People". Ia lahir 24 Oktober 1923 di Salt Lake City, Utah, AS. Setelah terbit buku suksesnya, kemudian mendirikan Covey Leadership Center di tempat kelahirannya. Ia adalah guru manajemen pribadi yang paling berpengaruh abad Millenium ini. Buku ini mampu menjadi cetak biru bagi siapapun yang berminat untuk mengembangkan dirinya. Tujuh kebiasaan efektif kelihatan mudah dimengerti, tetapi tidak mudah dilaksanakan, namun inspirasi dan aspirasi dalam bukunya mampu menuntun orang dalam mencari kehidupan yang lebih baik dan bermanfaat.

Tidak hanya sisi pribadi dan keluarga; manajemen perusahaan juga berkembang lebih humanis dan menjadi penuh integritas. Setelah menerbitkan serangkaian buku lainnya (*Principle Centered Leadership*, *First Things First*, *Living the Seven Habits*), kemudian menerbitkan buku paling akhir yaitu *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness*.

Dalam 7 Habits, ia mempromosikan inspirasinya yang disebut "etika karakter" yang berdasarkan prinsip dan tata cara memimpin serta mengabaikan prinsip "etika kepribadian" yang memberikan sinyal kepalsuan dan ambiguitas. Karakter adalah gabungan dari kebiasaan-kebiasaan kita. Kebiasaan sulit berubah, tetapi bisa dirubah dengan komitmen yang sungguh-sungguh. Kebiasaan (*habits*) yang baik adalah persinggungan antara pengetahuan (*knowlegde*), keahlian (*skill*) dan keinginan (*desire*).

Kebiasaan adalah aktivitas yang dikerjakan tanpa perlu berpikir dulu dan 7 kebiasaan yang paling efektif menurut Covey :

1) ***Be proactive***, jadilah proaktif yang menjadi kendali seseorang terhadap lingkungan dibanding situasi sekelilingmu yang mengendalikanmu,

2) ***Begin with the end in mind,*** mulai dengan akhir dipikiran atau disebut kepemimpinan pribadi. Dengan ini kamu dapat konsentrasi dan mempertimbangkan segala konsekwensinya sebelum bertindak, sehingga dapat produktif dan berhasil.

3) ***Put first things first,*** dahulukan Yang Utama atau manajemen pribadi untuk mengimplementasikan dan mengelola kebiasaan no.2 yang bersifat mental, dan kebiasaan no.3 bersifat fisik.

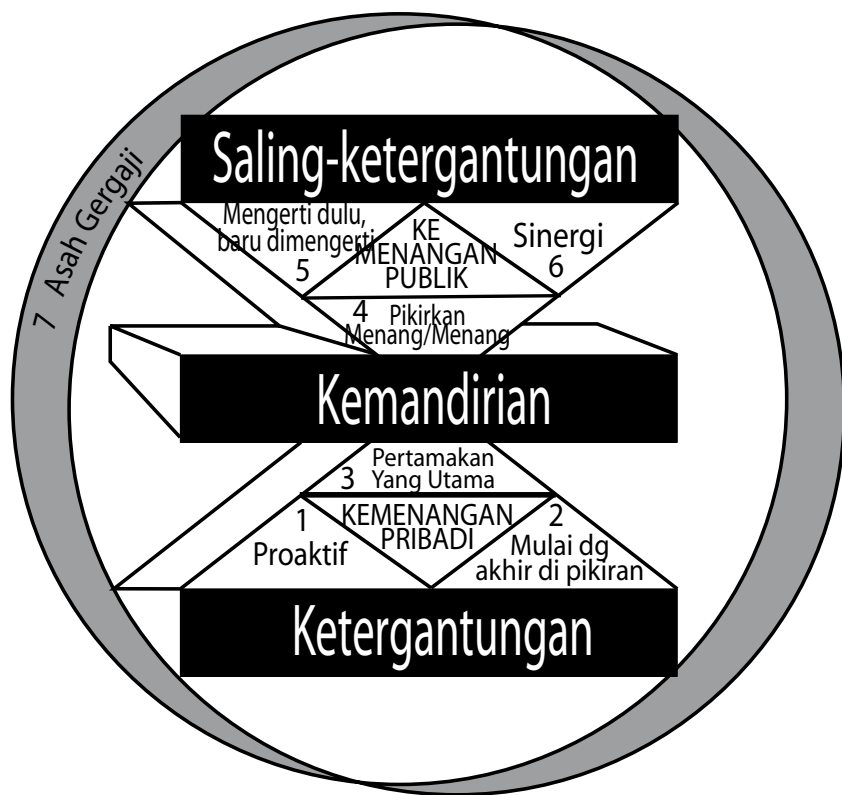
4) ***Think win-win,*** berpikir menang-menang atau kepemimpinan antar pribadi. Karena sasaran bergantung kepada hubungan dan kerjasama dengan lainnya, maka semua perlu bagian yang adil dan menguntungkan,.

5) ***Seek first to understand and then to be understood,*** Berusaha mengerti dulu, baru minta dimengerti. Komunikasi adalah bagian penting, dan seperti analogi "diagnosis dulu sebelum memberikan resep".

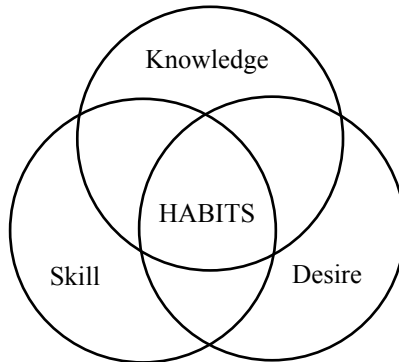
6) ***Synergize,*** wujudkan sinergi/ kerjasama yang kreatif. Kekuatan kerjasama lebih besar dari upaya per bagiannya, jadi galilah potensi dan kebaikan konstribusi orang lain.

7) ***Sharpen the saw,*** asahlah "Gergaji" keseimbangan pembaharuan diri, sehingga kebiasaan baik lainnya bisa tumbuh dan berkembang.

Kebiasaan 1, 2 dan 3 adalah sesuatu yang berhubungan dengan diri pribadi atau ke dalam. Kebiasaan ini wujud kemenangan pribadi yang diperlukan untuk berkembangnya karakter pribadi. Kebiasaan 4, 5 dan 6 adalah wujud kemenangan publik; kebiasaan ini juga berupa kerjasama dan komunikasi yang baik. Kebiasaan ke 7 (Asahlah "Gergaji") adalah pembaharuan diri dalam bentuk: spiritual, mental, fisik dan sosial/emosional, yang semuanya memerlukan perawatan dan pertumbuhan.

7 HABITS
(Kebiasaan)
Yang *Ter*Efektif

DARI KETERGANTUNGAN KE SALING-KETERGANTUNGAN

Karakter kita adalah gabungan dari kebiasaan (*habits*) kita.Merubah kebiasaan memang sulit, tapi bisa dikerjakan dengan komitmen yang sungguh kuat.

Suatu kebiasaan (baik) bisa didefinisikan sebagai persilangan antara **pengetahuan** (*knowledge*) , **keahlian** (*skills*) dan **keinginan** (*desire*). Perubahan merupakan siklus proses dari "menjadi" dan "melihat".

Tujuan kita adalah bergerak secara progresif pada rangkaian dari ketergantungan menuju kemandirian kemudian saling-ketergantungan. Meskipun kemandirian adalah paradigma masyarakat kita saat ini, kita bisa menyempurnakan lebih banyak dengan kerjasama dan spesialisasi. Bagaimanapun, kita mesti mencapai keadaan kemandirian sebelum kita bisa memilih saling-ketergantungan.

Kebiasaan 1, 2 dan 3 (Menjadi Proaktif, Mulai Dengan Akhir Dalam Pikiran, dan Dahulukan yang Utama) merupakan perlakuan dengan

keunggulan pribadi. Itu adalah "keunggulan diri sendiri" yang diperlukan sehingga karakter berkembang. Keunggulan pribadi mendahului kemenangan publik.

Kebiasaan 4, 5 dan 6 adalah lebih merupakan orientasi kepribadian dengan keunggulan publik dari kerja tim, kerjasama dan Komunikasi.

Kebiasaan 7 adalah kebiasaan dari Pembaharuan, menciptakan spiral keatas dari pertumbuhan dan perkembangan.

Efektivitas terletak dalam keseimbangan dari Produksi (P) dan membangun Kapasitas Produksi (PC).

Secara organisasi, Prinsip PC adalah untuk selalu merawat pekerja anda sebagaimana anda inginkan kepada mereka, agar merawat pelanggan terbaik anda. Kita mesti mengerti bahwa konstribusi terbaik dari pekerja kita - dalam hati dan pikiran mereka - adalah sebagaimana menjadi pekerja sukarela atau sepenuh hati, mereka bekerja karena menginginkan hal itu terjadi.

Proses ini tumbuh secara evolusi, namun efeknya akan menjadi revolusioner.

ETIKA KEPRIBADIAN VS. KARAKTER

Ada dua teori dominan suatu pencapaian kesuksesan dalam literatur 200 tahun yang lalu, yakni **etika kepribadian** dan **etika karakter**. Etika kepribadian telah ada dari nenek moyang kita sejak Perang Dunia I. Sebelumnya, etika karakterlah yang lebih dominan.

Sesuai dengan **etika karakter**, adalah sangat penting untuk memfokuskan pada menyatukan prinsip-prinsip kehidupan yang efektif kepada salah satu karakter. Prosesnya mungkin panjang, tetapi menjalani suatu karakter, termasuk cara pandang yang efektif tentang dunia, adalah perolehan suatu akar yang mana perilaku mengalir dan berlangsung begitu mendasar. Etika karakter melihat perkembangan tersendiri sebagai proses jangka panjang yang mendasari pencapaian hasil sesuai hukum memanen tanaman.

Sesuai dengan **etika kepribadian**, disana suatu keahlian dan teknik bisa dipelajari dan menjadi citra publik, suatu kepribadian dan sikap bisa berkembang menghasilkan kesuksesan. Masalahnya, terkadang kita mungkin tidak berpendirian dan dangkal. Ide-ide itu bisa membantu ketika mereka mengalir secara alamiah dari suatu karakter yang baik dan motif-motif yang benar, tetapi itu menjadi hal yang tidak begitu penting (di etika kepribadian).

Suatu paradigma adalah suatu model, teori atau penjelasan tentang sesuatu. Ini adalah “lensa” dari pendapat yang berkembang sebelumnya dari bangsa tentang bagaimana kita memandang dunia. Jika paradigma kita tidak dekat dengan kenyataan, sikap kita, perilaku dan tanggapan tidak akan menjadi efektif atau pas. Kita akan menjadi hilang sebagaimana seseorang yang mencoba berjalan di Chicago dengan peta New York.

Kita hanya bisa menyelesaikan kemajuan berlipat (kuantum) dalam kehidupan kita jika kita menyelesaikan peralihan paradigma sehingga lebih akurat dan efektif dalam memandang dunia. Beberapa pergeseran paradigma mungkin terjadi cepat (kenyataan yang terang benderang), beberapa berjalan lambat (perubahan karakter).

The Seven habits adalah suatu paradigma yang berpusat pada prinsip. Prinsip adalah pegangan tingkah laku manusia yang menjamin daya tahan, suatu nilai permanen -- adalah hal mendasar.

Proaktif, Visi Pribadi
Habit 1...........

Dalam masyarakat kita, kita memiliki 3 penjelasan deterministik dari keterbatasan manusia: deterministik genetik, deterministik psikis dan deterministik lingkungan.

Pada pemeriksaan yang lebih dekat, kita menemukan bahwa antara stimulus (rangsangan) dan respon (tanggapan), manusia memiliki kebebasan untuk memilih. Kita tidak memiliki fungsi "pilot otomatis".

Proaktivitas, sebagai sifat manusia, kita memberi tanggapan terhadap kehidupan milik kita. Perilaku kita adalah suatu fungsi dari keputusan kita, bukan kondisi kita. Kita bisa meletakkan perasaan kita kepada nilai-nilai. Kita memiliki inisiatif dan daya tanggap untuk membuat sesuatu terjadi.

Pengalaman-pengalaman tersulit kita menjadi ujian dalam menempa karakter kita dan mengembangkan kekuatan jiwa (*inner power*).

Ada tiga nilai penting dalam kehidupan: **pengalaman** (yang terjadi pada diri kita), **kreativitas** (menjadikan ada), **sikap** (tanggapan terhadap persoalan sulit). Itu semua, adalah bagaimana kita menanggapi kepada apa yang kita alami di dalam kehidupan.

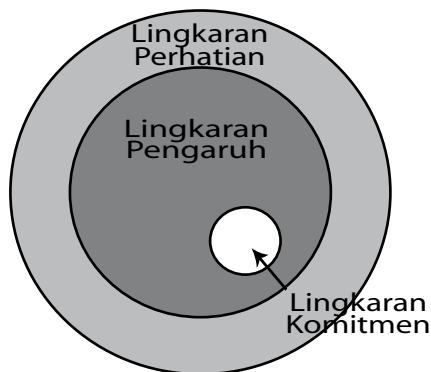
Ber-inisiatif berarti mengenali tanggapan (respon) kita agar sesuatu terjadi. Gunakan **S**(umber/akal) dan **I**(nisiatif).

Proaktivitas berdiri pada realitas, namun juga mengetahui kita memiliki kekuatan untuk memilih suatu tanggapan positif kepada sekeliling kita.

Setiap organisasi bisa menjadi proaktif dengan mengkombinasikan

kreativitas dan daya akal (atas sumber-2) dari individu proaktif untuk menciptakan budaya proaktif dalam organisasi.

Kita perlu tahu bagaimana memfokuskan waktu dan energi untuk menjadi efektif. Wilayah yang menjadi perhatian kita (*concerned*) disebut sebagai "**Lingkaran Perhatian**". Wilayah dimana kita benar-benar bisa mengerjakan segala sesuatunya, disebut sebagai "**Lingkaran Pengaruh**". Ketika kita fokus pada waktu dan energi kita di Lingkaran Perhatian, namun posisi berada di luar Lingkaran Pengaruh, kita tidak efektif. Bagaimanapun, menjadi proaktif akan membantu memperluas Lingkaran Pengaruh kita. (Dimana kita bisa mengerjakan sesuatunya menjadi efektif).

Lingkaran Perhatian
Lingkaran Pengaruh
Lingkaran Komitmen

Orang yang reaktif memfokuskan pada Lingkaran Perhatian, dimana sesuatunya tidak bisa mereka kendalikan. Energi negatif menyebabkan Lingkaran Pengaruh makin menyusut.

Masalah kita ada pada tiga area: **Kontrol Langsung** (masalah menyangkut perilaku kita sendiri), **Kontrol Tidak Langsung** (masalah menyangkut perilaku orang lain), atau **Tidak Ada Kontrol** (masalah yang kita tidak bisa kerjakan apapun). Masalah Kontrol Langsung diselesaikan melalui kemenangan pribadi dari Habits 1, 2 dan 3. Masalah Kontrol Tidak Langsung dipecahkan melalui cara berpengaruh, kemenangan publik Habit 3, 5 dan 6. Masalah tidak ada Kontrol yang terbaik adalah diselesaikan dengan penyikapan.

Lingkaran Perhatian diisi dengan pernyataan "memiliki". Lingkaran Pengaruh diindikasikan sebagai pernyataan "menjadikan". Suatu waktu kita berpikir bahwa masalah ada "diluar sana", padahal pikiran itu sendiri adalah masalah.

Sementara kita bebas untuk memilih tindakan; konsekwensi dari tindakan kita diatur dengan hukum alam. Terkadang kita membuat pilihan dengan konsekwensi negatif, disebut kesalahan. Kita tidak bisa mengembalikan atau mengulang kesalahan yang lalu. Pendekatan proaktif terhadap kesalahan, adalah mengakuinya secara langsung, mengkoreksi dan belajar darinya. Kesuksesan adalah sisi jauh dari kegagalan.

Jantung dari Lingkaran Pengaruh adalah kemampuan kita untuk membuat dan menjaga komitmen dan janji. Integritas kita dalam menjaga komitmen dan kemampuan membuat komitmen adalah perwujudan terjelas dari proaktivitas.

Mulailah Dengan Akhir Di Pikiran
Kepemimpinan Pribadi
..........Habit 2

Ketika kita memulai dengan akhir di pikiran, kita memiliki arahan pribadi yang menuntun aktivitas sehari-hari, tanpa ada pergerakan pada sasaran kita. Memulai dengan akhir di pikiran adalah bagian dari kepemimpinan pribadi, pengendalian dari kehidupan yang kita miliki.

Segala sesuatunya dibuat dua kali. Kita menciptakannya **pertama - tama dalam pikiran kita,** dan kemudian kita mengerjakannya secara fisik. Dengan pengendalian dari penciptaan pertama milik kita, kita bisa menulis dan menulis ulang naskah, dengan demikian bisa melakukan beberapa kontrol dan pertanggung-jawaban hasil dan akibatnya. Kita menulis dan mengulang tulisan menggunakan angan-angan dan kata hati kita.

Ada tiga aspek besar dari manajemen pribadi dan bisnis. Pertama adalah **kepemimpinan** - *apa yang ingin kita selesaikan?* Kedua adalah **manajemen** - *bagaimana bisa saya selesaikan dengan sebaik-baiknya*? Ketiga adalah **produktivitas** - *mengerjakannya*. Sesuai dengan Peter Drucker dan Warren Bennis, "Manajemen adalah mengerjakan sesuatu dengan benar; Kepemimpinan adalah mengerjakan kebenaran sesuatu".

Titik awal di permulaan dalam akhir dalam pikiran adalah mengembangkan pernyataan misi, filosofi atau paham pribadi. Ini akan membantumu fokus pada apa yang kamu inginkan "menjadi" (karakter), "mengerjakan" (kontribusi dan pencapaian) dan pada nilai-nilai dan prinsip-prinsip atas dasar keadaan dan apa yang dikerjakan olehmu. Pernyataan misi pribadi memberikan kita suatu pusat tumpuan yang tidak berubah, dimana kita bisa berurusan dengan perubahan eksternal.

Viktor Frankel mengembangkan suatu filosofi yang disebut "Logotherapy". Logotherapy membantu seseorang merasakan arti dan misi unik dalam hidup dengan memeriksa kembali visi dan nilai pribadinya untuk meyakinkan bahwa mereka berdasarkan prinsip dan kenyataan.

Kita mesti memeriksa kembali pusat hidup kita. Pusat kita adalah sumber keamanan, arahan, kebijakan dan kekuatan kita. Membuat seseorang atau sesuatu diluar kepentingan diri kita menempatan diri kita pada nasib ayunan suasana hati, perilaku inkosistensi dan perubahan tidak terkendali dari kemujuran. Menjadikan diri kita sebagai pusat adalah sangat terbatasi - bagaikan orang-orang yang mengembangkan kesehatan mental yang tidak baik di dalam keterasingan.

Dengan memusatkan hidup kita pada prinsip yang benar, kita menciptakan pondasi yang stabil dan solid untuk pengembangan faktor daya dukung hidup dan jangkauan dan lingkup area yang benar-benar penting dari kehidupan kita. Kesuksesan hubungan, pencapaian dan keamanan finansial akan memancar dari pusat prinsip.

Prinsip yang yang mendasari hidup kita haruslah mendalam, punya kebenaran fundamental, kebenaran klasik, atau sebutan yang umum. Mereka akan merekat dalam jalinan pola yang berjalan dengan kepastian, konsistensi, keindahan dan kekuatan melalui serabut kehidupan kita.

Dalam mengembangkan pernyataan misi pribadimu, kamu bisa menggunakan kemampuan kreatif untuk meng-angankan target kehidupan seperti ulang tahun, perayaan, pensiun atau bahkan wafat. Penyelesaian apa yang kamu inginkan rayakan? Visulalisasikan secara mendetail dan indah.

Kamu bisa membuat pernyataan misi dengan seimbang dan lebih mudah dikerjakan dengan menguraikan pada area aturan spesifik dari kehidupanmu dan tujuan yang kamu inginkan untuk dicapai dalam setiap area.

Jika kamu menemukan tindakan tidak sejalan dengan pernyataan misi, kamu bisa membuat penegasan untuk memperbaiki. Suatu penegasan haruslah memiliki lima isi: harus bersifat pribadi, positif, saat ini, visual dan emosional. Kamu juga bisa menggunakan teknik-teknik visualisasi.

Penegasan dan visualisasi, keduanya adalah teknik pemrograman prib-

adi yang harus digunakan dalam harmoni dengan prinsip-prinsip yang benar.

Pernyataan misi bisa juga dibuat untuk keluarga, kelompok pelayanan dan bermacam-macam organisasi.

Pernyataan misi keluarga adalah suatu ekspresi dari pondasi kebenaran, terbagi dalam visi dan nilai.

Pernyataan misi organisasi harus dikembangkan oleh setiap orang dalam organisasi. Jika disana tidak ada keterlibatan dalam proses, tidak akan terjadi komitmen terhadap pernyataan. Sistem ganjaran mesti didorong dan akan memperkuat sistem nilai yang ada.

Sebuah organisasi mungkin memiliki suatu pernyataan misi yang meluas, dan setiap lokasi, atau kadang setiap tim, mungkin milik mereka sendiri. Bagaimanapun mereka harus saling mengkaitkan dengan yang lain.

Jika pernyataan misi dari keluarga atau organisasimu saling mengkait dengan pernyataan misi pribadimu, dan kamu menggunakan pernyataan untuk menjaga akhir dalam pikiran-mu, kamu akan bisa menyelesaikan tujuanmu lebih cepat dan mudah.

Dahulukan Yang Utama
Prinsip Manajemen Pribadi
Habit 3..........

Habit 1 - Saya adalah Programmer.

Habit 2 - Menulis Program.

Habit 3 - Mengaktifkan/melaksanakan Program.

Kebiasaan 3 (Habit 3) adalah Manajemen Pribadi, pelatihan kemandirian yang akan menciptakan kehidupan yang selaras dengan nilai-nilai, sasaran dan misi yang dianut. Anugrah manusia yang keempat, Keinginan Bebas, adalah kemampuan untuk membuat keputusan, pilihan dan bertindak berdasar kepada dirinya. Integritas adalah kemampuan untuk membuat dan menjaga komitmen kepada diri kita sendiri. Manajemen menyangkut pengembangan aplikasi spesifik dari ide-ide. Kita harus memimpin melalui otak kanan (secara kreatif) dan mengelola dari otak kiri (secara analitis).

Untuk mengendalikan perasaan, ayunan dan suasana hati kepada nilai-nilaimu, kamu harus menyalakan kata "YA" dalam hati, dan berkata "TIDAK" kepada yang lain. Kata "YA" adalah maksud, keinginan, perasaan nyata dari arah dan nilai kita.

Manajemen waktu adalah keahlian penting untuk manajemen pribadi. Inti sari manajemen waktu adalah mengelola dan melaksanakan prioritas. Metoda manajemen waktu telah dikembangkan dalam berbagai tahapan: 1) catatan dan checklist - mengenali berbagai kebutuhan pada waktu kita; 2) kalendar dan buku agenda - menjadwalkan acara dan aktivitas; 3) memprioritaskan, memperjelas nilai-nilai - menyatukan perencanaan

harian dengan sasaran (detail dari pendekatan ini adalah memperluas efisiensi yang bisa mengurangi spontanitas dan hubungan dalam hidup); 4) mengelola diri kita lebih dari pengelolaan waktu - memfokuskan pada penjagaan dan memperkaya hubungan dan penyelesaian hasil, dengan begitu merawat keseimbangan P/PC (produksi versus pengembangan kapasitas produksi).

Suatu matriks bisa dibuat dari karakteristik aktivitas, mengklasifikasikan-nya sebagai **urgen** dan **tidak urgen**, **penting** dan **tidak penting**. Daftar aktivitas yang mendesak untuk ditindak-lanjuti disebut sebagai "**Urgen**". Daftar aktivitas yang memberikan konstribusi pada misi, nilai atau sasaran prioritas tinggi kita sebagai "**Penting**".

	URGEN	**TIDAK URGEN**
PENTING	Kuandran I » Krisis » Masalah yang mendesak » "Memadamkan api" » Bongkar besar & kerja ulang » Proyek terbatasi waktu	Kuandran II » Pencegahan » Aktivitas berdasar kemampuan produksi. » Membangun hubungan. » Mengenali peluang baru » Perencanaan » Penciptaan kembali.
TIDAK PENTING	Kuadran III » Interupsi » beberapa panggilan » Beberapa surat » Beberapa laporan » Beberapa rapat » Hal yang agak mendesak » Aktivitas populer » Beberapa bongkar besar & kerja ulang	Kuadran IV » Hal sepele (trivia) » Kerja sibuk » Beberapa surat » Beberapa telepon » Mengisi waktu » Aktivitas menyenangkan

Aktivitas Kuadran I adalah urgen dan penting - disebut juga masalah dan krisis. Memfokuskan pada Kuadran I berkesudahan menjadi lebih besar dan bertambah besar sampai masalah mendominasi kamu.

Aktivitas Kuadran III adalah urgen namun tidak penting, dan sering salah menempatkan sebagai Kuadran I.

Kuadran IV adalah kuadran pelarian - aktivitas yang tidak urgen dan tidak penting.

Orang yang efektif akan keluar dari Kuadran III dan Kuadran IV karena disana tidaklah penting. Mereka akan menyusutkan Kuadran I sampai memiliki banyak waktu di Kuadran II.

Aktivitas **Kuadran II** adalah **penting, namun tidak urgen**. Bekerja pada kuadran ini adalah jantung dari manajemen waktu pribadi. Disanalah aktivitas PC (pengembangan kapasitas produksi) berada.

Aktivitas Kuadran II menjadi pengaruh kuat - aktivitas bila diselesaikan secara rutin akan membuat perubahan yang amat besar dalam kehidupanmu. (Termasuk mewujudkan Seven Habits).

Awalnya, waktu untuk aktivitas Kaudran II harus datang dari Kuadran II dan IV. Kuadran I tidak bisa dilalaikan, namun secara bertahap harus menyusut dengan mengalihkan ke Kuadran II.

1) Prioritaskan

2) Kelola Sekitar Prioritas

3) Disiplinkan Dirimu Sendiri

Disiplin pribadi tidaklah cukup. Tanpa pernyataan berpusat pada prinsip dan misi kita memiliki cukup pondasi untuk keberlangsungan upaya kita.

Covey telah mengembangkan cara pengelolaan Kuadran II dengan memenuhi enam kriteria :

1. **Koheren** - menyatukan aturan, tujuan dan prioritas.
2. **Seimban**g - menjaga berbagai aturan/tugas sebelumnya, sehingga tidak diabaikan.
3. **Fokus pada kuadran II** - Mingguan - kuncinya adalah tidak memprioritaskan apa yang ada dalam jadwalmu, tapi menjadwalkan prioritasmu.
4. **Dimensi orang** - pikirkan efisiensi ketika berkaitan dengan barang, namun pikirkan efektivitas ketika berkaitan dengan orang. Orang pertama yang mempertimbangkan efektivitas

adalah dirimu sendiri. Skedul adalah membagikan kepada orang-orang.

5. **Fleksibilitas** - cara pengelolaan adalah pelayanmu, bukan gurumu.

6. **Portabilitas** - mudah dibawa.

Ada empat aktitivitas kunci dalam mengelola Kuadran II, memfokuskan pada apa yang ingin selesaikan dan 7 hari ke depan: 1) Identifikasi tugas, 2) Memilih sasaran - dua atau tiga item untuk menyelesaikan setiap tugas, termasuk berapa lama waktu yang dibutuhkan dari sasaran dan pernyataan misi, 3) skedul/delegasi - termasuk kebebasan dan fleksibilitas untuk mengendalikan kejadian yang tidak terantisipasi dan kemampuan spontanitas, 4) Adaptasi harian - respon setiap hari untuk kejadian, hubungan dan pengalaman yang tidak terantisipasi dengan cara yang bermakna.

Disini ada lima keuntungan dari cara pengelolaan ini: 1) adalah berpusat pada prinsip - ini memampukan untuk melihat waktumu dalam konteks berapa penting dan berapa efektif. 2) hal ini merujuk ke hati nurani - memampukan kamu untuk mengelola kehidupanmu diantara nilai-nilai yang terdalam. 3) mendefiniskan misi unikmu, termasuk nilai dan sasaran jangka panjang. 4) membantumu menyeimbangkan kehidupanmu dengan mengenali tugas/aturan. 5) memberikan perspektif yang lebih besar melalui pengelolaan mingguan.

Urutan praktisnya adalah pertama fokus pada hubungan-hubungan dan keduanya fokus pada waktu, karena orang lebih penting dari pada benda.

Keahlian kedua yang kritis untuk manajemen pribadi adalah **delegasi**. Delegasi yang efektif adalah mungkin berupa aktivitas **pengungkitan yang kuat**. Delegasi memampukan untuk mencurahkan energimu ke level aktivitas yang lebih tinggi, sebagai tambahan pertumbuhan pribadi untuk individu dan organisasi. Dengan delegasi memampukan manajer untuk mencurahkan hasil dari upayanya, layaknya sebagai "produser".

Disana ada dua tipe delegasi:
Delegasi Golfer dan Supervisi Kerja (Stewardship)

Menggunakan Delegasi Gofer memerlukan arahan jelas tidak hanya

apa yang dikerjakan, namun juga bagaimana mengerjakan. Pengawas kemudian berfungsi sebagai "bos", manajemen mikro untuk "membawahi". Pengawas kemudian kehilangan beberapa keuntungan daya ungkit dari delegasi, karena kebutuhan waktu untuk menindak-lanjuti. Hubungan permusuhan bisa jadi berkembang antara pengawas dan bawahannya.

Manajer yang lebih efektif menggunakan Delegasi Stewardship, yang memfokuskan pada hasil daripada metode. Orang akan mampu memilih cara untuk mencapai hasil. Ini membutuhkan waktu di awalnya, namun mempunyai keuntungan besar.

Delegasi Stewardship bergantung kepada kepercayaan, tetapi juga membutuhkan waktu dan kesabaran. Orang mungkin membutuhkan latihan dan pengembangan untuk memperoleh kecakapan untuk memunculkan level kepercayaan.

Delegasi Stewardship memerlukan suatui kejelasan, saling perngetian di awal dan komitmen kepada harapan dalam lima area:

1. **Hasil yang Diinginkan** - sudahkan orang melihatnya, menjelaskannya, membuat pernyataan kualitas dari apa yang akan dihasilkan dan kapan mereka akan menyelesaikan.
2. **Arahan** - mengenali/identifikasi parameter bagaimana seharusnya individu operasi/bekerja, dan potensi "kegagalan" yang bisa terjadi. Jaga tanggung jawab untuk hasilnya, dengan orang yang mengerjakan delegasinya.
3. **Hasil-hasil** - Mengidentifikasikan sumber yang tersedia untuk menyelesaikan hasil-hasil yang dikehendaki.
4. **Akuntabilitas** - Kumpulan standard unjuk kerja yang digunakan untuk mengevaluasi hasil dan waktu spesifik bila laporan dan evaluasi akan diganti.
5. **Konsekwensi** - Tentukan apa akan terjadi sebagai suatu hasil evaluasi, termasuk imbalan psikis atau finansial dan penaltinya.

Dengan menggunakan Delegasi Stewardship, kita bagaikan menernakkan seekor angsa (yang menghasilkan telor emas) berdasarkan komitmen internal. Kita mestinya menghindari Delegasi Gofer untuk mendapatkan telor emas atau kita membunuh angsanya - pekerja yang mengacu pada paham Gofer akan berpikir: "Jelaskankan padaku apa

yang dikerjakan dan aku akan kerjakan".

Pendekatan ini adalah paradigma baru tentang delegasi. Pelayan akan menjadi bosnya sendiri yang diperintahkan oleh kata hati, termasuk komitmen untuk menyetujui pada hasil yang diinginkan. Juga akan melepaskan energi yang mendorong apapun yang diperlukan dalam keharmonian prinsip yang benar, menuju peraihan hasil yang diinginkannya.

Orang yang belum dewasa bisa menangani lebih sedikit hasil dan memerlukan arahan dan lebih banyak interview yang dipertanggung-jawabkan. Orang dewasa bisa menangani lebih banyak tantangan pada hasil yang diinginkan dengan sedikit arahan dan interview yang dipertanggung-jawabkan.

PARADIGMA SALING-KETERGANTUNGAN

Kemenangan dalam pengembangan pribadi mendahului kemenangan publik. Kemandirian adalah pondasi dari saling-ketergantungan.

Unsur yang sangat penting untuk kita letakkan dalam setiap hubungan adalah bukan apa yang kita katakan atau kerjakan, namun siapakah kita. Jika perkataan dan tindakan kita datang dari teknik hubungan yang dangkal (etika kepribadian) lebih dari pada hati yang terdalam (etika karakter), orang lain akan merasa bahwa itu palsu.

Saling-ketergantungan membuka dunia suatu kemungkinan-kemungkinan mendalam, persahabatan penuh makna, produktivitas yang lebih tinggi, pelayanan, konstribusi dan pertumbuhan. Juga memperlihatkan kepada kita perasaan sakit yang lebih besar.

Agar memberikan keuntungan dari saling-ketergantungan, kita memerlukan penciptaan dan merawat hubungan sebagai sumber keuntungan.

Catatan bank emosi adalah kiasan yang menjelaskan hubungan dan keseimbangan P/PC (Produksi versus pembangunan Kapasitas produksi) untuk mencapai saling-ketergantungan. Hal ini menjelaskan bagaimana kepercayaan dibangun pada suatu hubungan.

Perilaku positif adalah cadangan deposito. Perilaku negatif adalah penarikan. Keseimbangan cadangan yang besar menghasilkan toleransi yang lebih tinggi dan membuka lebih besar komunikasi.

Ada enam deposito utama, dimana kita bisa membuat catatan bank emosi :

1. **Mengerti Individu**. Nilai seorang individu menentukan tindakan apa yang akan dihasilkan dalam deposito atau penarikan untuk individu tersebut. Untuk membangun hubungan, kamu harus belajar apa yang penting bagi orang lain dan membuatnya penting sepenting bagimu, bagaikan orang lain adalah kamu. Mengerti orang lain secara mendalam sebagai individu dan kemudian memperlakukannya dalam hal pengertian itu.
2. **Mengurus hal kecil**, yang membuat sesuatu yang besar bagi hubungan.
3. **Jagalah komitmen**, menciderai janji adalah penarikan besar.
4. **Jelaskan harapan**. Penyebab dari semua kesulitan hubungan yang besar berakar pada bermuka dua (ambigu), konflik harapan seputar aturan dan sasaran, perlu perjelas harapan. Membuat investasi waktu dan upaya di awal akan menghemat waktu, upaya, dan penarikan besar kemudian.
5. **Perlihatkan integritas pribadimu**. Kekurangan integritas bisa meruntuhkan hampir sebagian upaya untuk menciptakan suatu cadangan kepercayaan tinggi. Kejujuran memerlukan penyesuaian perkataan kita pada realitas. Integritas memerlukan penyesuaian realitas terhadap perkataan, penjagaan janji dan pemenuhan harapan kita. Kunci dari banyak hal adalah satu, khususnya satu test kesabaran dan humor yang baik dari hal banyak. Bagaimana kamu memperlakukan satu pengungkapan (rahasia), bagaimana kamu bisa menghormati yang banyak, karena setiap orang adalah hakekatnya sama.
6. **Memaafkan secara tulus ketika kamu membuat suatu penarikan**. Permaafan yang tulus adalah cadangan, tetapi permintaan maaf yang berulang diinterprestasikan sebagai ketidak-tulusan, menghasilkan penarikan.

Hukum Cinta dan Hukum Kehidupan:

Dalam memberikan cinta tak bersyarat, kita membantu yang lain merasa terjamin, aman dan sah, yang memberikannya keamanan emosional untuk mengerjakan hal yang sama terhadap yang lain. Dalam mengkondisikan persetujuan kita, menciptakan pertahanan dan rasa tidak aman,

memecahkan ikatan saling-ketergantungan.

Dag Hammerskjold, Sekrtetaris Jendral PBB yang telah lalu, berkata, "*Adalah lebih mulia untuk memberikan dirimu sendiri secara utuh kepada satu individu, dari pada kepada pekerja yang rajin untuk keselamatan banyak orang*." Ini adalah tahap satu per satu orang tempat kita menghidupkan hukum cinta dan kehidupan yang utama.

Masalah harus dikenali sebagai peluang PC (*production Capacity*), suatu kesempatan untuk membangun catatan bank emosi. Kesempatan itu untuk secara mendalam mengerti dan membantu yang lain, dipraktekkan pada semua hubungan dalam keluarga, dengan pekerja dan dengan pelanggan.

Paradigma catatan bank emosi adalah pondasi dari kebiasaan (*habits*) kemenangan publik memerlukan penghindaran penggunaan teknik kepribadian dan kemudian membentuk etika karakter sebagai hasil pertumbuhan alamiah dari suatu keamanan, pemberian karakter.

PIKIRKAN MENANG - MENANG

..........HABIT 4

Menang/Menang adalah salah satu dari total enam filosofi dari interaksi manusia.

1.	**Menang/Menang -** Manusia bisa mencari keuntungan bersama dalam berbagai interaksi. Prinsip yang berdasar perilaku.
2.	**Menang/Kalah -** Paradigma kompetisi: jika saya menang, kamu kalah. Gaya kepemimpinan adalah diktator. Dalam hubungan ini, jika kedua orang tidak menang, keduanya kalah.
3.	**Kalah/Menang -** Paradigma "Doormat". Individu mencari kekuatan dari popularitas didasarkan pada penerimaan. gaya kepemimpinan adalah permisif/serba membolehkan. Hidup dalam paradigma ini bisa menghasilkan gangguan kejiwaan dari adanya tekanan kebencian.
4.	**Kalah/Kalah -** Bila orang menjadi terobsesi dengan membuat yang lain kalah, meskipun dengan biaya miliknya. Ini adalah filosofi konflik permusuhan, perang atau orang yang sangat bergantung (jika tidak ada yang menang, menjadi kalah adalah tidak buruk).
5.	**Menang** - Memfokuskan semata-mata mengambil apa yang diinginkan, tidak ada penghormatan kepada kebutuhan orang lain.

6.	**Menang/Menang or No Deal** - Jika kita tidak menemukan pemecahan yang menguntungkan bersama, kita menyetujui untuk persetujuan tidak setuju - tidak ada "deal". Pendekatan ini sangat realistik pada hubungan awal bisnis atau perusahaan, tidak ada pilihan yang lama.

Model yang sangat sesuai bergantung pada situasi. Bila situasi adalah tertinggi, Menang/Menang adalah alternatif yang layak. Dalam situasi kompetitif dimana membangun suatu hubungan adalah tidak penting, Menang/Kalah mungkin tepat.

Ada lima dimensi dari model Menang/Menang: Karakter, Hubungan, Persetujuan, Sistem Dukungan dan Proses.

1. **Karakter adalah pondasi Menang/Menang**. Disini harus ada integritas untuk membangun kepercayaan dalam hubungan dan mendefinisikan kemenangan dalam nilai-nilai pribadi. Suatu kunci adalah kekayaan kapasitas mental yang disana terdapat bagian sedikit untuk setiap orang (vs miskin mentalitas). Kapasitas mental yang berlimpah mengalir dari rasa hati yang mendalam dari rasa aman dan pribadi yang berharga.

2. **Hubungan adalah fokus dalam Menang/Menang**. Apapapun orientasi orang yang kamu ajak bicara (Menang/Kalah dll), hubungan adalah kunci untuk memutar situasi. Bila disana ada hubungan kepercayaan dan keseimbangan catatan bank emosi tinggi, terdapat lebih besar kemungkinan sukses, interaksi produktif. Energi negatif fokus pada perbedaan pada kepribadian atau posisi perlu dihilangkan; energi kooperatif fokus pada pengertian dan pemecahan isu yang dibangun.

3. **Persetujuan Prestasi atau Kerjasama atas kongsi memberikan definisi dan arahan menuju Menang/Menang**. Mereka menggeser paradigma produksi dari vertikal (Atasan - bawahan) menjadi horizontal (partner/tim). Persetujuan harus meliputi elemen untuk menciptakan suatu standard sehingga orang bisa mengukur kesuksesannya.

1.	Definisikan hasil (bukan metode) - apa yang telah dikerjakan dan kapan.
2.	Arahan - parameter dari hasil yang harus diselesaikan.
3.	Sumber - manusia, finansial, dukungan teknis dan organisasi untuk menyelesaikan hasil.
4.	Akuntabilitas - standard dari evaluasi unjuk kerja dan waktu.
5.	Konsekwensi - Apa yang akan terjadi sebagai hasil dari evaluasi.

Persetujuan mungkin ditulis oleh karyawan kepada manajer untuk menjelaskan pengertian.

Pengembangan persetujuan unjuk kerja Menang/Menang adalah pusat aktivitas manajemen, memampukan karyawan untuk mengatur dirinya sendiri dalam kerangka kerja persetujuan. Kemudian manajer bisa melaksanakan tindakan dan memecahkan hambatan sehingga karyawan bisa mengerjakan tugasnya.

Ada empat macam konsekwensi dimana manajemen atau keluarga bisa kendalikan - finansial, psikis, peluang dan tanggungjawab. Sebagai tambahan pada konsekwensi individu, konsekwensi organisasi harus dikenali.

4. **Sistem Imbalan adalah elemen kunci dalam model Menang/Menang**. Membicarakan Menang/Menang, namun (pada akhirnya) memberi imbalan kepada Menang/Kalah menghasilkan pengingkaran pada paradigma Menang/Menang. Jika unjuk kerja menonjol dari beberapa orang diberi imbalan, anggota tim yang lain akan menjadi pecundang. Jika demikian, kembangkan pencapaian sasaran individu dan tim yang akan diberi imbalan.

Kompetisi memiliki tempatnya yaitu melawan kompetitor pasar, unjuk kerja tahun lalu, atau lokasi lain atau individu dimana kerjasama dan saling-ketergantungan tidak diperlukan, namun kerjasama di dalam tempat kerja adalah sama penting dengan perusahaan bebas yang berkompetisi di pasaran. Semangat Menang/Menang tidak langgeng dalam suatu lingkungan kompetisi atau kontes. Semua sistem kompensasi dari manajer

harus didasarkan pada produktivitas dan pengembangan orang-orangnya. Beri imbalan bagi P (produksi) dan PC (membangun kapasitas produksi).

5. **Proses Menang/Menang memiliki empat tahap**.
    1. Lihatlah masalah dari titik pandang lain, dalam hal kebutuhan dan titik perhatian dari yang lain.
    2. Kenali isu dan perhatian kunci (bukan posisi) yang terlibat.
    3. Tentukan hasil apa yang akan membuat solusi diterima penuh.
    4. Kenali pilihan baru untuk meraih hasil tersebut.

Kamu hanya bisa meraih solusi Menang/Menang dengan prosedur Menang/Menang. Menang/Menang bukan teknik kepribadian. Itu adalah paradigma total dari interaksi manusia.

Berusaha Untuk Mengerti, Baru Minta Dimengerti
.........Habit 5

Kita sering mencatat sebelum membuat diagnosis yang tepat ketika berkomunikasi. Pertama-tama membutuhkan waktu untuk mengetahui secara mendalam masalah yang hadir pada kita.

Kunci nyata untuk mempengaruhi adalah sebagai contoh - tingkah lakumu. Unjuk kerja pribadi harus sebidang dengan penampilan publikmu.

Jika orang tidak percaya kepadamu, dan mereka (tidak) percaya kamu mengerti mereka, mereka akan begitu marah, defensif, bersalah atau takut untuk dipengaruhi. Keahlian mendengar dengan empati harus dibangun pada suatu karakter yang meng-inspirasikan keterbukaan dan kepercayaan dan catatan bank emosi yang tinggi.

Mendengar dengan Empati

Orang cenderung menyaring informasi yang dia terima melalui paradigmanya sendiri, membaca otobiografinya kepada kehidupan orang lain, atau memproyeksikan film pribadinya kepada perilaku orang lain.

Ketika orang lain bicara, kita selalu "mendengar" pada satu dari empat level: abaikan, pura-pura, mendengar dengan selektif, mendengar dengan penuh perhatian. Kita harus menggunakan yang kelima, bentuk tertinggi dari mendengar - mendengar dengan empati.

Mendengar aktif atau reflektif adalah bentuk keahlian dasar dan sering menghina pembicara.

Mendengar dengan empati adalah mendengar dengan seksama untuk

mengetahui kerangka referensi dan perasaan orang lain. Kamu mesti mendengar dengan telinga, mata dan hatimu.

Mendengar dengan empati adalah deposito yang sangat bagus untuk catatan bank emosi. Juga memiliki efek pengobatan dan penyegaran karena memberikan orang "hawa psikologis".

Sebelum menjadi daya tahan fisik, manusia sangat membutuhkan daya tahan psikologis - untuk dimengerti, diteguhkan, disahkan dan dihargai.

Mendengar dengan empati beresiko. Akan mengalihkan perlindungan diri ke pengalaman mendengar secara mendalam karena kamu membuka dirimu sendiri untuk dipengaruhi. Kamu menjadi mudah kena serangan. Alih-alih mempengaruhi, kamu malahan terpengaruh.

Diagnosa Sebelum Menulis Resep

Adalah sangat berbahaya menulis resep tanpa diagnosis yang akurat. Penjual efektif mencari untuk mengetahui kebutuhan, perhatian dan situasi pelanggan. "Amatiran akan menjual produk, profesional menjual solusi".

Ini adalah prinsip sebutan yang biasa ada dengan kekuatan terbesar dalam hubungan antarpribadi.

Empat Respon Otobiografis

Evaluasi - Setuju untuk tidak setuju

Periksa - Menanyakan pertanyaan dari kerangka referensimu sendiri.

Advis - Memberikan konsultasi berdasarkan pengalamanmu sendiri.

Interpretasi - Menjelaskan motif dan perilaku berdasarkan motif dan perilakumu sendiri.

Perilaku tersebut adalah menguasai dan menyerang. Mungkin logis, dan bahasa logika adalah berbeda dari bahasa emosi dan perasaan.

Kamu tidak akan pernah mampu benar-benar melangkah masuk kedalam orang lain dan melihat dunia sebagaimana ia melihatnya sampai kamu mengembangkan keinginan murni, kekuatan dari karakter pribadi, dan catatan positif bank emosi sebaik yang dikerjakan keahlian mendengar dengan empati.

Keahlian Menyangkut Empat Tahap Pengembangan:

1. Paling tidak, yang efektif adalah isi mimik, yang dipelajari dalam mendengar aktif dan reflektif - mengulang kembali apa yang dikatakan orang kepada seseorang.
2. Mengatakan dengan cara lain isi adalah lebih efektif, tapi tetap terbatasi pada komunikasi verbal. Menaruh arti-nya orang lain dalam perkataanmu sendiri. Ini adalah pendekatan "logis".
3. Merefleksikan perasaan menyangkut otak kanan, level emosi.
4. mengatakan dengan cara lain isi dan merefleksikan perasaan termasuk kedua dan ketiga, mencoba untuk mengerti kedua sisi komunikasinya dan memberikan hawa psikologis.

Semua advis baik di dunia tidak akan begitu sepelenya, jika kita tidak mengalamatkan pada masalah nyata. Dan kita tidak akan pernah mengambil masalah nyata jika kita tidak bisa melihat dari titik pandangan yang lain.

Dengan mencari pertama-tama mengerti, kita bisa memutar suatu peluang transaksi menjadi suatu peluang transformasi. Kita bisa berada pada tepi meja yang sama untuk melihat masalah, dari pada berdiri pada tepi yang berlawanan menunjuk berhadapan.

Pernyataan Emosi Memerlukan Empati, Respons Logis-emosional

Anak-anak akan terbuka kepada orang tuanya jika mereka merasa orang tuanya akan mencintainya tanpa syarat dan akan percaya padanya sesudahnya, tanpa pernah mengejeknya. Kadang pembicaraan tidak perlu empati; kata-kata begitu seperti apa adanya.

Mendengar dengan empati memerlukan waktu, namun tidak selama waktu dibutuhkan untuk memback-up dan membetulkan kesalah-pahaman, termasuk hidup dengan masalah dan pencapaian yang tidak memberikan orang yang kamu sayangi - suatu hawa psikologis.

Pengertian dan Persepsi

Dengan memahami orang lain, kita belajar paradigmanya melalui bagaimana mereka melihat dunia dan kebutuhannya. Kemudian kita bisa mencoba untuk menyelesaikan perbedaan untuk bekerja bersama.

Kemudian Mencoba untuk Dimengerti

Mengetahui bagaimana untuk dimengerti sama pentingnya dengan mencoba mengerti untuk mencapai solusi Menang/Menang, dan memerlukan keteguhan hati.

Filosofi Yunani Ethos, Pathos dan Logos memberikan urutan untuk komunikasi yang efektif. Etos adalah kredibilitas pribadimu. Pathos adalah sisi daya empati. Logos adalah sisi alasan. Banyak orang langsung menuju sisi logis tanpa dimulai menyusun karakter dan membangun hubungan.

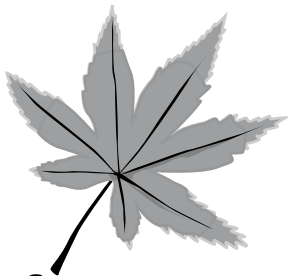
Menjelaskan alternatif kebaikan hati lebih baik daripada apa yang bisa mereka kerjakan. Kemudian terangkan logika dibelakang maksudmu.

Bila kamu bisa menjelaskan idemu dengan jelas, spesifik, visual dan yang sangat penting kontekstual - dalam konteks dari pengertian mendalam dari paradigma dan perhatiannya - kamu secara signifikan meningkatkan kredibilitas dari idemu.

Satu - satu

Habit 5 adalah kekuatan karena berfokus pada pusat pengaruh. Ini adalah pendekatan dari dalam keluar. Kamu memfokuskan pada bangunan pengertianmu. Kamu bisa saja terpengaruh, ini adalah kunci untuk mempengaruhi orang lain. Sebagaimana kamu bisa semakin banyak menghargai orang lain, mereka akan menghargai kamu semakin banyak.

Peluang untuk mempraktekkan kebiasaan ini secara proaktif bisa terjadi setiap hari dengan rekan kerja, pelanggan, teman dan keluarga.

Apabila kita benar-benar memahami secara mendalam dengan lainnya, kita membuka pintu solusi kreatif dan alternatif ketiga. Perbedaan kita tidak akan lama menjadi blok penghalang komunikasi dan kemajuan. Malahan mereka akan menjadi batu loncatan untuk bersinergi.

Sinergi
Prinsip Kerjasama Kreatif
..........Habit 6

Latihan dari kebiasaan-kebiasaan yang lain telah mempersiapkan kita untuk bersinergi.

Sinergi bermakna keseluruhan adalah lebih besar dari pada jumlah setiap bagiannya. Suatu hubungan yang mana bagian-bagian yang memiliki setiap bagian lainnya adalah suatu bagian yang ada di dalamnya dan merupakan dirinya sendiri - bagian yang besar wewenangnya, menyatu dan menggairahkan.

Intisari dari sinergi adalah perbedaan nilai-nilai - dengan menghormatinya, membangun kekuatan, dan mengkompensasikan kelemahan. Jalan untuk menacapai sinergi melalui proses kreatif, yang bisa menakutkan, karena kamu tidak pernah tahu kemana proses kreatif akan membawamu.

Komunikasi Sinergis

Komunikasi sinergis adalah membuka pikiran dan hatimu menuju kemungkinan baru. Sepertinya mirip kamu melepaskan bisikan "memulai awal di pikiran", tetapi nyatanya dipenuhi oleh sasaran dan penemuan yang lebih baik.

Sebagian besar ikhtiar kreatif adalah sesuatu yang tidak bisa diprediksikan, dan jika bukan karena orang-orang memiliki toleransi yang tinggi terhadap ambiguitas (tak tetap azas) dan mengambil rasa amanya dari nilai integritas dan kedalaman jiwa, mereka akan menemukan hal yang tidak menyenangkan untuk bergabung dalam perusahaan dengan kreati-

vitas tinggi.

Butuh waktu untuk benar-benar menyusun tim, membuat catatan bank emosi, agar kelompok bisa menjadi rajutan yang rapat. Rasa hormat diantara anggota bisa menjadi tinggi jika ada ketidak-setujuan, bisa menjadi upaya-upaya murni untuk saling memahami.

Kepercayaan tinggi akan menuntun kepada komunikasi dan kerjasama yang tinggi. Titik kemajuan komunikasi adalah bertahan (menang atau kalah/menang), penuh pernghormatan (kompromi), sinergis (menang/menang). Komunikasi sinergis harus dicapai untuk mengembangkan kemungkinan kreatif, termasuk penyelesaian yang lebih baik daripada proposal aslinya. Jika sinergi tidak tercapai, kadang upaya selalu berhasil dalam kompromi yang lebih baik.

Sinergi dalam Ruang Kelas

Suatu kelas sinergis bergerak dari suatu lingkungan yang tenang ke keadaan ber-ungkapan pendapat (*brainstorming*). Spirit evaluasi menjadi bawahannya spirit jejaring kreativitas, angan-angan dan intelektual. Kemudian kelas sepenuhnya ditransformasikan dengan kegairahan dari arah baru. Ini bukan terbang dengan khayalan, namun hal pokok.

Di waktu lain, pada suatu kelas mungkin dikenalkan bentuk sinergi, namun didorong menuju kekacauan. Sinergi membutuhkan persenyawaan yang benar dan kedewasaan emosi dalam kelompok untuk berkembang.

Sinergis dalam Bisnis

Kegairahan bisa menggantikan pertukaran dengan rasa hormat dan ego perang. Namun pengalaman sinergis secara khusus jarang bisa dibuat. Lebih sering, pengalaman baru harus dicari.

Dengan membuat pernyataan misi sinergis, hal yang terukir di hati dan pikiran partisipan.

Memancing untuk Alternatif Ketiga

Jalan "tengah" mungkin tidak bisa dikompromikan, namun ada alternatif ketiga, bagaikan puncak suatu segitiga.

Dengan pencarian bersama untuk mengerti dan dimengerti, partisipan mengumpulkan keinginannya. Mereka bekerja sama pada sisi yang sama untuk membuat alternatif ketiga, untuk mempertemukan kebutuhan se-

tiap orang.

Malahan dari suatu transaksi, bisa menjadi transformasi. Setiap partisipan mengambil apa yang mereka inginkan, dan mereka membangun hubungannya dalam suatu proses.

Sinergi Negatif

Pendekatan menang/kalah yang bisa menghasilkan pengeluaran energi negatif. Ini seperti mencoba menyetir dengan kaki satu di pedal gas, yang lain di pedal rem. Malahan jika menekan rem, banyak orang memberikan gas. Mereka akan memberikan tekanan lebih banyak untuk menguatkan posisi mereka, membuat lebih banyak perlawanan. Kontras dengan pendekatan kooperatif akan mampu mencapai sukses.

Masalahnya adalah banyaknya orang bebas yang mencoba kesuksesan dalam realitas saling-ketergantungan. Mereka bicara teknik menang/menang, namun dengan memanipulasi yang lainnya. Orang yang gelisah ini ingin menggabungkan jalan pikirannya kepada yang lain.

Kunci sinergi antar pribadi (*interpersonal*) adalah sinergi antar pribadi-pribadi (*intra personal*) - sinergi dalam diri kita sendiri untuk membantu menacapai sinergi dengan yang lainnya. Jantung dari sinergi intrapersonal adalah habit ketiga yang pertama, yang memberikan kecukupan keamanan internal untuk mengendalikan resiko karena menjadi terbuka dan mudah kena serang. Sebagai tambahan, dengan belajar menggunakan otak kiri: logika, dengan otak kanan: emosi, kita mengembangkan sinergi psikis yang cocok terhadap realitas, yang bersifat logis dan emosional.

Menghargai Perbedaan

Intisari sinergi adalah menghargai perbedaan mental, emosional dan pskologis diantara orang-orang. Kunci untuk menghargai perbedaan itu adalah menyadarkan bahwa semua orang memandang dunia, tidak sebagaimana adanya. namun sebagaimana mereka (perbedaan dalam memandang).

Orang yang benar-benar efektif memiliki kerendahan hati dan menghargai untuk mengenali batasan persepsi yang dimilikinya dan menyadari kekayaan akal/sumber yang tepat melalui interaksi hati dan pikiran dari sisi kemanusiawian yang lain.

Dua orang bisa tidak setuju dan keduanya bisa benar adalah sesuatu yang tidak logis, ini psikologis. Dan ini kenyataan. Kita melihat sesuatu yang sama, tetapi menginterprestasikan secara berbeda, keadaan kitalah yang menyebabkannya. Jika tidak, kita menilai perbedaan dalam persepsi kita dan berusaha mengerti bahwa hidup tidak selalu sesuatu yang dikotomi (benar atau salah) dan/atau, disana ada alternatif ketiga, kita tidak akan pernah mampu melebihi ambang batas kondisi kita.

Jika dua orang memiliki opini yang sama, sesuatu yang tidak penting. Jika demikian, bila saya menjadi sadar terhadap perbedaan dalam persepsi kita, saya berkata “Hebat! Bantu aku melihat apa yang kau lihat.” Dengan mengerjakannya, saya tidak hanya mengembangkan kewaspadaan, tapi saya juga mengiyakan. Saya memberimu hawa psikologis. Saya membuat suatu lingkungan untuk bersinergi.

Menekankan Analisis di Lapangan

Sesuai dengan Kurt Lewin, seorang sosiologis, tahapan sekarang dari unjuk kerja atau keberadaan kita adalah posisi keseimbangan, antara tekanan untuk menjalankan dorongan pergerakan naik dan menahan tekanan untuk turun.

Dorongan (*driving force*) adalah positif, bersifat pribadi, dan berkesadaran. Menahan (*restraining force*) adalah negatif, emosional, tidak berkesadaran, bersifat sosial/psikologis. Kedua tekanan harus bersangkutan dengan perubahan.

Menaikan dorongan akan memberikan hasil sementara. Kadang, tekanan menahan akan beraksi mirip pegas yang membalikkannya ke tahap semula.

Untuk menghasilkan sinergi, konsep menang/menang, sinergi pengertian dan pencarian bersama digunakan untuk bekerja langsung pada dorongan menahan. Kalo begitu libatkan orang dalam proses, sehingga mereka mengerti, apa yang menjadikan permasalahan. Mereka akan berlaku menjadi bagian penting dari solusi. Sebagai suatu hasil, berbagai sasaran bisa diciptakan, sehingga perusahaan bisa bergerak maju.

Proses legal harus menjadi pilihan terakhir, bukan pertama, ditempatkan paling akhir karena membuatnya menjadi blok-blok, membuat sinergi hal yang tidak mungkin menjadi nyata.

Semua Kondisi Alam adalah Sinergis

Ekologi, adalah sesuatu yang saling berhubungan, yang menjelaskan prinsip sinergi di alam. Hubungan kekuatan kreatif perlu dimaksimalkan. Tujuh kebiasaan juga saling berhubungan dan memiliki kekuatan besar ketika digunakan bersama.

Sinergi adalah pencapaian puncak dari kebiasaan-kebiasaan sebelumnya. Efektivitas dalam realitas saling-ketergantungan.

Banyak sinergi ada dalam Lingkaran pengaruhmu. Kamu bisa menilai baik sisi analitis dan kreatifitas milik sendiri. Kamu bisa mengesampingkan energi negatif dan mencari yang baik di sisi lainnya. Kamu bisa berteguh hati menyampaikan ide dalam situasi saling-ketergantungan. Kamu bisa menghargai perbedaan di tempat lain ketika kamu melihat hanya ada dua alternatif, punyamu dan sesuatu yang “salah”. Kamu bisa mencari suatu alternatif sinegis ketiga.

PRINSIP KESEIMBANGAN PEMBAHARUAN-DIRI

HABIT 7..........

Cobalah kamu datang kepada seseorang yang bekerja di perkayuan untuk menggergaji pohon. Mereka sedang bekerja dengan sangat lelah berjam-jam. Ajaklah agar mereka berhenti sejenak untuk mengasah gergaji. Mereka akan menjawab, "Saya tidak punya waktu untuk menajamkan gergaji, saya sedang sibuk menggergaji!"

Habit 7 adalah mengambil waktu untuk mengasah gergaji. Dengan memperbaharui empat dimensi dari sifat alamimu - fisik, spiritual, mental dan sosial/emosional, kamu bisa bekerja lebih cepat dan tanpa kesulitan. Untuk mengerjakannya, kita harus proaktif. Ini adalah aktivitas Kuadran II (penting, namun tidak urgen) yang harus diaktifkan. Itu adalah pusat dari Lingkaran Pengaruh, maka kita mesti mengerjakannya untuk diri kita sendiri.

Dimensi Fisik

Dimensi fisik menyangkut merawat tubuh - makan makanan sehat, cukup istirahat dan santai, dan berolah raga secara teratur.

Jika kita tidak punya program olah raga teratur, pada akhirnya kita akan membiarkan masalah kesehatan muncul. Program baru harus dimulai secara bertahap, sesuai dengan penemuan riset terbaru.

Keuntungan terbesar dari merawat diri sendiri adalah pengembangan "otot" Habit 1 dari proaktivitas.

Dimensi Spiritual

Dimensi spiritual adalah pusatmu, komitmen untuk sistem nilaimu. Ia tergambar di atas sumber yang menginspirasi dan mengangkatmu serta mengikatmu pada kebenaran manusia yang abadi.

Seorang dokter menyarankan kepada Covey untuk mencoba empat tahap resep di setiap interval tiga jam di tempat favoritnya, sebagai seorang anak kecil. Dengarkan seksama, coba ingat kembali, dan catat kecemasanmu di pasir.

Ketika kita meluangkan waktu untuk menggambarkan pusat kepemimpinan dari hidup kita, apa yang menjadi pokok kehidupan, itu akan mengembang bagaikan payung yang menaungi apapun di bawahnya. Inilah mengapa suatu pernyatan misi pribadi begitu penting.

Dimensi Mental

Adalah penting untuk menjaga ketajaman pikiranmu dengan membaca, menulis, mengelola dan merencanakan. Kumandangkan dan perlihatkan dirimu terhadap pemikiran-pemikiran yang besar.

Televisi adalah hambatan terbesar dari pembaharuan mental. Banyak dari program televisi adalah pemborosan waktu.

Setiap hari kita harus membuat komitmen paling sedikit satu jam untuk memperbaharui dalam tiga dimensi : fisik, mental, spiritual. Latihan ini adalah sebuah “Kemenangan Pribadi Harian”.

Dimensi Sosial/emosional

Dimensi fisik, spiritual dan mental dekat hubungannya dengan habit 1, 2 dan3: visi pribadi, kepemimpinan dan manajemen. Dimensi sosial/ emosional memfokuskan pada Habit 4, 5 dan 6: prinsip kepemimpinan pribadi, komunikasi empati dan kerjasama kreatif.

Kehidupan emosional kita adalah pertama yang dikembangkan dan dimuat dalam hubungan dengan yang lain. Pembaharuan dimensi sosial/ emosional memerlukan perhatian dan latihan dalam interaksi kita dengan orang lain.

Sukses dalam Habit 4, 5 dan 6 adalah, tidak terutama suatu persoalan intelektual, tetapi emosi; ini sangat berhubungan dengan perasaan keamanan pribadi. Rasa keamanan yang hakiki datang dari dalam, dari

paradigma yang akurat dan prinsip yang benar dalam pikiran dan hati kita. Ini datang dari hidup dalam integritas kehidupan, dimana kebiasaan harian akan terefleksikan pada nilai-nilai pribadi yang terdalam.

Disana juga ada rasa aman hakiki yang datang sebagai hasil dari kehidupan saling-ketergantungan yang efektif dan dari melayani, dari membantu orang lain di jalan yang bermakna. Setiap hari, kita bisa melayani orang lain dengan membuat tabungan cinta tak bersyarat.

Menulisi Jalan Cerita Orang Lain

Kebanyakan orang hidup dengan cara reaktif berdasarkan pada cermin sosial. Naskahnya didasarkan pada opini, resep, dan paradigma dari orang sekelilingnya. Sebagai orang yang saling-ketergantungan, kita mengenali aturan kita sebagai bagian dari cerminan sosial.

Kita bisa menegaskan alam proaktif dari orang lain dengan merawatnya sebagai orang yang berdaya tanggap. Kita bisa membantu mendukungnya sebagai individu yang berpusat pada prinsip, berdasar nilai, saling-tergantung, dan bermanfaat.

Ada cerita dari murid yang "cemerlang" dan "lambat" tercampur-aduk, guru dari kelompok anak-anak "lambat" secara keliru mengklasifikasikan sebagai "cemerlang" berkata, "Untuk beberapa alasan, metoda kita tidak bekerja, maka kita merubah cara kita." Nilai IQ dari murid secara dramastis meningkat. Ketidak-mampuan pembelajaran yang jelas adalah nyata-nyata menjadi guru yang kaku.

Goethe mengajarkan, "*Perlakukan seorang manusia sebagaimana ia adanya dan ia akan akan tetap seperti apa adanya. Perlakukan seorang manusia sebagaimana ia bisa dan yang seharusnya dan ia akan menjadi yang ia bisa dan seharusnya*."

Keseimbangan dalam Pembahruan.

Pembaharuan pribadi harus termasuk permbaharuan yang seimbang dari ke-empat dimensi - fisik, spirit, mental dan sosial/emosional. Pengabaian salah satu area memberi akibat negatif pada akhirnya.

Konsep yang sama juga terjadi pada organisasi. Proses perbaikan terus menerus adalah ciri khas gerakan *Total Quality* dan suatu kunci pengaruh masalah ekonomi seseorang.

Sinergi dalam Pembaharuan.

Sesuatu yang kamu kerjakan untuk mengasah gergaji salah satu dimensi memiliki dampak terhadap dimensi lainnya, karena mereka sangat erat keterkaitannya.

Kemenangan Pribadi Harian, pada tingkat minimum sejam setiap hari untuk memperbaharui dimensi pribadi, adalah kunci untuk pengembangan Tujuh Kebiasaan (Seven Habits) dan menyempurnakan lingkaran pengaruhmu. Juga menjadi pondasi Kemenangan Pribadi Harian. Itu adalah sumber dari keamanan hakiki yang kamu perlukan untuk mengasah gergaji dalam dimensi sosial/emosional.

Spiral Menaik.

Pembaharuan adalah prinsip dan proses yang memperkuat kita untuk bergerak menaiki spiral pertumbuhan dan perubahan, suatu perbaikan terus menerus.

Pendidikan hati nurani adalah hal vital bagi pimpinan yang benar-benar proaktif dan sangat efektif. Hati nurani adalah anugrah yang bisa merasakan kesesuaian atau perbedaan (disparitas) kita dengan prinsip yang benar dan mengangkat kita ke atas. Melatih dan mendidik hati nurani memerlukan kelimpahan diri secara teratur pada literatur yang berimspirasi, pengajaran pada pemikiran mulia, dan hidup dalam harmoni dengan suara-kecilnya (tenang).

Dag Hammarskjold, Sekjen PBB yang telah lalu, berkata, "*Siapa yang ingin menjaga kerapian kebunnya tidak menyediakan tanahnya untuk rumput. Hukum alam dari panen menentukan, mereka selalu memperoleh apa yang ia taburkan -- tidak lebih, tidak kurang.*"

Bergerak sepanjang spiral keatas menyarankan kita untuk belajar, berkomitmen dan mengerjakan bidang yang lebih tinggi secara meluas.

LAGI, DARI DALAM KELUAR
KESIMPULAN

Disana ada ruang antara stimulus dan respon, dan kunci untuk kebahagiaan dan pertumbuhan adalah bagaimana kita menggunakan ruang diantaranya. Apakah kita merespon pada situasi secara positif, proaktif? apakah kita sedang mengendalikan hidup milik kita?

Dalam pengendapan tentang ide ini menuntun Covey untuk memulai komunikasi yang mendalam dengan istrinya, termasuk lebih banyak diskusi dunia nyata dalam jiwanya. Ini adalah waktu dari penjelajahan jiwa.

Mereka mengembangkan dua peraturan dasar. Pertama, "tak ada penyelidikan", hanya berupaya empati. Menyelidiki itu terlalu menyerang. Kedua, adalah bila rasa sakit hati terlalu banyak, usahakan tenang hari itu.

Bagian komunikasi tersulit dan tersukses datang bila perasaan sensitif seseorang yang tersentuh. Mereka akan menemukan suatu perasaan baru dari rasa hormat satu dengan lainnya. Mereka menemukan - nampaknya - hal kebenaran sering menjadi akar dari pengalaman emosional yang mendalam. Berurusan dengan hal yang sepele dan dangkal tanpa melihat sesuatu yang lebih mendalam, isu-isu yang sensitif di hati bisa jadi sesuatu yang menginjak-injak wilayah sakral hati orang lain.

Kemampuan menggunakan secara bijak ruang antara stimulus dan respon, adalah melatih empat anugrah unik dari sisi manusiawi kita, membuat kita bergerak dari dalam keluar. (empat anugrah itu adalah kesadaran pribadi, imajinasi, hati nurani, dan kenginan untuk independen. Lihat

Habit 1 : Menjadi Proaktif).

Dengan mengerti suatu naskah cerita, kita mengerti kekuatan penting dalam suatu keluarga besar antar generasi. Suatu saling-ketergantungan keluarga yang efektif dari anak-anak, kakek-nenek, paman, bibi atau saudara sepupu, bisa menjadi kekuatan besar dalam membantu orang-orang sehingga memiliki suatu perasaan siapa mereka, darimana mereka datang dan untuk apa mereka ada.

"Ada dua warisan terakhir yang bisa diberikan kepada anak-anak. Satu adalah akar, yang lainnya adalah sayap". - Anonim.

Kita harus membuat sasaran pribadi menjadi "orang yang sedang berubah", seseorang yang akan mengubah naskah, menjadi generasi mendatang dari negatif ke positif dengan proaktif. Ini harus menjadi bagian dari pernyataan misi pribadi. Suatu kecenderungan yang sedang berjalan dalam keluarga yang turun-temurun bisa terhenti oleh perubahan satu orang.

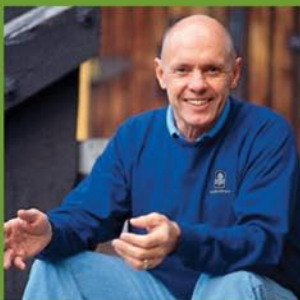
Anwar Sadat, Presiden Mesir terdahulu, adalah orang yang melakukan perubahan besar untuk perdamaian di Timur Tengah. Sadat berkata, *"Orang yang tidak bisa merubah struktur pemikirannya tidak akan pernah mampu merubah kenyataan, tidak akan pernah, bagaimanapun, membuat berbagai kemajuan."*

Perubahan nyata datang dari dalam keluar. Amiel berkata, "*Hanya kebenaran... yang menjadi diri kita... adalah hidup kita sebenarnya... Dengan begitu selama kita mampu membedakan beberapa ruang apapun kebenaran dan kita, kita akan bisa mengalirkan sisanya. Menjadi berharga kemudian menjadi sasaran hidup kita... Ini tidak akan lama keluar dari kita, sekarang ada dalam perasaan kita, namun kita adalah hal itu, ini adalah kita."*

Mencapai kesenyawaan dengan diri kita, seseorang yang kita cintai, sahabat kita, rekan kerja, adalah hasil yang tertinggi, terbaik, dan paling nikmat dari Tujuh Kebiasaan.

Membangun karakter dari integrasi total kehidupan cinta dan pelayanan yang menciptakan kesenyawaan tidaklah mudah, namun sangat beralasan. Jika kita memulai dengan kemenangan pribadi tiap hari dan bekerja dari dalam lalu keluar, yakinlah keberhasilan akan datang.

Seven Habits of Highly Effective People
(7 Kebiasaan Orang TerEfektif)
1 Jadilah Pro-aktif
Berdaya tanggap
Perilaku adalah produk keputusan kita
Berlandaskan nilai2
drpd emosi
Lainnya
Aktif Bertindak
tidak reaktif
2 Mulai dengan Akhir di Pikiran
kepemimpinan pribadi
Sasaran dan aturan
2x = berpikir + bertindak
hidup
belajar
cinta
mewariskan
3 Dahulukan Yang Utama
To Du
4 Pikirkan Menang/Menang
berpondasi integritas
Ada cukup ruang Untuk setiap orang
bina hubungan
& fokus persamaan
5 Mengerti dulu, baru minta dimengerti
Dengarkan dg empati,
sampaikan pengertianmu
6 Sinergi
Jumlah lebih banyak dr setiap bagian
kompromi: 1+1=1,5
Alternatif ketiga
lebih baik
7 Pembaharuan Diri
asah gergaji
pembaharuan harian
sosial
fisik
emosional
spiritual
KEMENANGAN PRIBADI
KEMENANGAN PUBLIK
Catatan:
Membaca keseluruhan
memberikan pemahaman
jauh lebih baik

Tentang "Seven Habits by Stephen R Covey"

The Seven Habits of Highly Effective People, diterbitkan pertama kali tahun 1989, adalah sebuah buku pengembangan diri yang ditulis oleh **Stephen R. Covey**. Sejak diterbitkan, buku ini telah terjual lebih dari 15 juta kopi dalam 38 bahasa, pada saat diluncurkan edisi Anniversary ke 15 tahun 2004. Buku ini mencatat ada 7 prinsip pada kebiasaan yang diharapkan bisa membantu seseorang mencapai efektivitas saling-ketergantungan dengan benar. Covey berpendapatan, hal ini dicapai dengan menyelaraskan dirinya dengan apa yang ia sebut sebagai prinsip etika kharakter "true north", yang tidak seperti nilai-nilai, ia percaya prinsip ini universal dan tak terbatas waktu.

Buku tersebut sangat populer, sehingga mendorongnya jadi pembicara di berbagai seminar dan workshop serta memberinya banyak keuntungan. Ia juga menulis beberapa buku berikutnya, seperti *The Power Of The 7 Habits: Applications And Insights*; *Seven Habits of Highly Effective Families*; dan *Beyond the Seven Habits*. Buku sekuel The Seven Habits adalah *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness* yang diterbitkan tahun 2004. (dari Wikipedia.com)

Edisi Ringkasan Padat ini disadur dari tulisan Michael Gray, kemudian diterbitkan oleh MGI-Personal-enhanced Public Project dengan harapan agar pembaca bisa tetap menyerap prinsip atau pokok pemikiran dari buku ***The Seven Habits of Highly Effective People,*** tanpa harus mengorbankan waktu dan konsentrasi pada rutinitas sehari-hari. Buku ini telah terbukti menjadi inspirasi berbagai pemimpin organisasi atau pemerintahan dunia. Amat disayangkan seandainya kita melupakan prinsip-prinsip positifnya. Juga bagi generasi baru yang tidak memiliki cukup perhatian terhadap buku itu, bisa terbangkitkan minatnya. (mgi)